

Российская пенсионная система переживает очередной этап реформирования. В преддверии грядущего сокращения накопительной части пенсии негосударственные пенсионные фонды пытаются привлечь как можно больше клиентов. Однако на этом рынке скоро могут появиться новые игроки: страховые компании активно продвигают принятие законов, разрешающих им управлять накопительной частью пенсий, параллельно расширяя программы добровольного пенсионного страхования.

Редкие добровольцы

Российская система пенсионного страхования в своем нынешнем виде предоставляет гражданам несколько возможностей влиять на размер будущей пенсии. Однако в абсолютном большинстве случаев они пускают дело на самотек и исходят из того, что обязательные взносы в Пенсионный фонд РФ, которые делает работодатель, через какое-то время волшебным образом превратятся в достойную пенсию.

В РФ в настоящее время действует обязательное пенсионное страхование работников (ОПС). Страховые взносы в рамках этой системы перечисляются работодателями (в общем случае – 22% от годовой зарплаты в пределах 568 тыс. руб.). Из них 6% взносов каждого работника сейчас направляются в накопительную часть пенсии. Ее можно оставить под государственным управлением или передать в негосударственный пенсионный фонд (НПФ). В любом случае эти средства входят в систему обязательного пенсионного страхования.

Помимо этого существует негосударственное пенсионное обеспечение (НПО). Эти накопления могут стать дополнением к пенсии, сформированной в рамках ОПС. Программы НПО – инструменты долгосрочного инвестирования. Они отчасти схожи с банковскими депозитами. Однако в случае НПО, как правило, речь идет о вкладывании средств, расходовать которые можно при наступлении пенсионного возраста. Стоит ли пользоваться программами НПО, каждый гражданин решает самостоятельно.

К программам НПО относятся одноименные программы негосударственных пенсионных фондов, пенсионное страхование и накопительное страхование жизни. Все они предполагают, что клиент вносит средства (разово или частями в течение любого времени), на них начисляются определенные проценты, а при выходе на пенсию НПФ или страховая компания выплачивает эти средства клиенту по оговоренному в договоре с ним графику.

Программы НПО могут быть частными или корпоративными. Частные программы подразумевают, что физические лица сами заключают договор с управляющей компанией.

В случае корпоративных программ соответствующий договор заключает работодатель, фактически формируя для сотрудников дополнительную пенсию от предприятия, что становится серьезным конкурентным преимуществом для предприятий на рынке труда.

В настоящее время подавляющее большинство пенсионных накоплений россияне делают в рамках ОПС. Сектор негосударственного пенсионного обеспечения по сравнению с ОПС пока что очень узок.

По данным Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), к началу 2012 года (более свежие данные отсутствуют) в программы добровольного пенсионного страхования россияне вложили 1,02 млрд руб., в накопительные программы страхования жизни – 4,6 млрд руб.; еще около 630 млн руб. в рамках программ НПО собрали НПФ. Для сравнения: согласно данным ФСФР, объем резервов на счетах НПФ, собранных в рамках обязательного пенсионного обеспечения, за этот же период превысил 700 млрд руб.

Успеть заработать

Реформируя пенсионную систему, государство заявляет о необходимости стимулировать граждан, чтобы те начали самостоятельно делать дополнительные накопления. Одновременно с этим принимаются меры, призванные решить проблему дефицита средств Пенсионного фонда России.

Одной из таких мер стал закон о перераспределении пенсионных тарифов, вступающий в силу с 1 января 2014 года. Он предусматривает, что отчисления в накопительную часть пенсии будут снижены с 6% до 2% – при перераспределении высвобождающихся 4% в страховую (солидарную) часть пенсии. «Это активизировало переход накопительной части в НПФ, то есть увеличило приток клиентов в эти организации», – считает исполнительный директор ОАО «СК «Союз» Андрей Волков.

По данным ФСФР, за первые девять месяцев 2012 года объем пенсионных резервов на счетах НПФ вырос на 6,6% – с 700 млрд до 746,6 млрд руб. В 2011 году темпы прироста пенсионных резервов за тот же период были ниже – лишь 4,2%.

По прогнозам экспертов, в текущем году граждане продолжают переводить средства в НПФ, чтобы не сокращать накопительную часть своих пенсий.

Заманчивые перспективы

Рост объема сбережений, которые граждане передают в управление НПФ, заставляет активнее искать доступ к этому сегменту и страховые компании.

2012 год стал для них годом значимых законодательных инициатив. Всероссийский союз страховщиков и Ассоциация страховщиков жизни подготовили «Стратегию развития страхования жизни на 2012–2022 годы», включающую в себя и вопросы пенсионных накоплений. Министерство труда и социального развития РФ предлагало допустить к управлению накопительной частью пенсий не только НПФ и управляющие компании, но и страховщиков.

Осенью прошлого года страховые компании прогнозировали, что необходимые законы скоро будут приняты, и уже с начала 2013 года они станут полноправными участниками системы обязательного пенсионного страхования. И хотя эти ожидания не оправдались, эксперты уверяют, что обещанных изменений стоит ждать в начале второй половины текущего года.

Всплеск законодательных инициатив привел к тому, что к сфере пенсионного обеспечения обострилось внимание на самых разных уровнях – со стороны властных структур, работодателей, страховых компаний и даже банков, поясняет начальник отдела маркетинга и коммуникаций ООО «СК «СОГАЗ-Жизнь» Павел Гришин.

В ногу со всеми

Негосударственное пенсионное обеспечение в Южном федеральном округе развивается в русле общероссийских тенденций. «Пенсионное страхование на юге, как и в других регионах, в основном связано с существованием корпоративного пенсионного страхования. Частное пенсионное страхование крайне слабое. То же и со страховыми накопительными программами», – поясняет Андрей Волков.

Взрывного роста на рынке пенсионного и накопительного страхования пока не наблюдается, хотя рынок ждет его уже несколько лет, констатирует директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Ростове-на-Дону Ирина Гордиенко: «Сейчас идет консервативное развитие рынка накопительного страхования жизни, что обусловлено в первую очередь самой природой накопительного страхования, ведь большинство клиентов, делавших взносы по накопительным программам в прошлом году, продолжают их вносить и в новом».

Павел Гришин отмечает, что в Южном округе чуть быстрее, чем в среднем по стране, развивается пенсионное страхование и накопительное страхование жизни.

По мнению начальника аналитического отдела СК «Альянс Жизнь» Максима Карпина, среди южных регионов выделяются Краснодарский край и Ростовская область: «Эти регионы входят в топ-10 по объему премий страхования жизни за девять месяцев 2012 года. Особенно выделяется Краснодарский край, где прирост составил 96%. С учетом того, что край имеет максимальный потенциал и минимальный риск в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России за 2012 год, перспективы развития пенсионного страхования и страховых накопительных программ в регионе хорошие. Такими темпами регион и вовсе сможет стать одним из лидеров рынка страхования жизни в России. Правда, все это скорее ложка меда в бочке дегтя: если говорить в целом о распространении продуктов страхования жизни среди населения, то число

граждан, пользующихся этими услугами, крайне мало».

Непростое привыкание

Эксперты предупреждают: несмотря на некоторое увеличение интереса россиян к программам НПО, наметившееся в прошлом году, ждать быстрого роста в этом сегменте не стоит. На развитие рынка НПО влияют такие факторы, как объем сбережений граждан, уровень их финансовой грамотности, стабильность экономики страны, доверие населения к негосударственным финансовым институтам вообще.

Отрицательно на развитие НПО влияет приверженность населения уже известным финансовым инструментам. Например, конкуренцию программам НПО составляет такой освоенный гражданами продукт, как банковский депозит.

Борясь за клиентов, страховые компании предлагают им более высокий уровень доходов по НПО. «Процентная ставка, которую предлагают банки по депозитам, зачастую ниже уровня инфляции. Страховые компании, специализирующиеся на накопительных программах, будут успешно развиваться до тех пор, пока смогут предлагать клиентам уровень доходности выше банковского, способный покрыть инфляцию», – считает Андрей Волков.

По мнению господина Волкова, рынок НПО также тормозит непрекращающееся реформирование российской пенсионной системы: «Для развития пенсионного страхования нужно следующее: либо оставить всю систему в рамках государства, либо реформировать ее кардинально – в отношении работающих людей ввести систему негосударственного пенсионного обеспечения. Пока государственное пенсионное обеспечение будет доступно для всех, НПО активно развиваться не будет».

Генеральный директор компании «РРФ Страхование» в России Сергей Перелыгин считает, что одним из ключевых факторов для развития накопительных и пенсионных программ по страхованию жизни станет адаптация лучшего мирового опыта к российским реалиям: «Необходимо обратить внимание на систему налогового стимулирования. В Европе существует ряд механизмов государственной поддержки страхования жизни: для страхования физических лиц это налоговые вычеты и льготы,

компенсация части аннуитетных платежей, прямые субсидии. Для корпоративных клиентов – налоговые льготы работникам и работодателям».

Помимо глобальной проблемы допуска к системе обязательного пенсионного страхования, страховые компании озабочены неравными условиями работы по сравнению с НПФ. «Одним из ключевых направлений является внедрение новых и расширение существующих налоговых льгот и субсидий, – объясняет Максим Карпин. – Например, исключение взносов по определенным продуктам страхования из базы расчета НДФЛ, что приведет их в соответствие с пенсионными взносами в НПФ, увеличение размера социального налогового вычета, покрывающего страховые взносы, или ввод отдельного налогового вычета».

Приучить к накоплению

Несмотря на существующие сложности, в будущее участники рынка НПО смотрят с оптимизмом. «В Южном регионе, как и во всей России, возрождается доверие людей к кредитно-финансовым и страховым институтам. Уже больше 35% граждан считают, что страхование – хороший вариант защиты средств в непредвиденных ситуациях», – считает управляющий директор компании «Росгосстрах-Жизнь» Александр Бондаренко.

По данным исследования Центра стратегических исследований компании «Росгосстрах», в ближайшие десятилетия экономика России будет расти хотя и невысокими, но стабильными темпами. Это будет способствовать развитию российского страхового рынка, который постепенно станет догонять рынки экономически развитых стран. «Исследование показало, что премии по страхованию жизни к 2060 году имеют перспективы роста до 15,5 трлн руб. в ценах 2011 года, что превышает показатель 2011 года больше чем в 443 раза. Такой быстрый рост связан прежде всего со слабым развитием этого рынка в сегодняшней России», – объясняет Александр Бондаренко.

Позитивным моментом для рынка является то, что программами пенсионного и накопительного страхования пользуются в основном молодые люди. До выхода на пенсию им далеко, а значит, они будут и дальше увеличивать свои пенсионные накопления, обеспечивая рост рынка в целом.

«Согласно нашим исследованиям, накопительные программы по страхованию жизни открывают преимущественно молодые семьи с детьми или экономически активные граждане в возрасте от 35 лет, – комментирует коммерческий директор компании «РРФ Страхование» в России Йиржи Бадр. – Средства, которые аккумулируются в рамках полиса страхования жизни, клиенты, как правило, инвестируют в значимые дорогостоящие проекты. Например, в высшее образование детей, первоначальный взнос для приобретения недвижимости, зарубежные стажировки и т.п.».

Эксперты считают, что развитие программ НПО в целом будет обусловлено объективными показателями увеличения доходов населения, растущей заинтересованностью в страховых услугах, долгосрочных инвестиционных программах. «Специфика накопительного страхования жизни в том, что его нужно именно продавать – объяснять клиенту достоинства услуги. Развитие этого рынка напрямую связано с усилиями страховщиков и выстраиванием их инфраструктуры», – поясняет Павел Гришин.

Источник: [Коммерсантъ \(г. Ростов-на-Дону\)](#) , № 51, 26.03.13

Автор: Коцубинская М.